

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Управление внешнеэкономической деятельностью предприятий

Код модуля
1158307

Модуль
Международная торговля

Екатеринбург

Оценочные материалы составлены автором(ами):

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Рылова Анна Павловна	кандидат экономических наук, без ученого звания	Доцент	Международной экономики и менеджмента

Согласовано:

Управление образовательных программ

И.Ю. Русакова

Авторы:

1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ Управление внешнеэкономической деятельностью предприятий

1.	Объем дисциплины в зачетных единицах	3	
2.	Виды аудиторных занятий	Лекции Практические/семинарские занятия	
3.	Промежуточная аттестация	Зачет	
4.	Текущая аттестация	Контрольная работа	1
		Домашняя работа	1
		Собеседование/устный опрос	1

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ (ИНДИКАТОРЫ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ Управление внешнеэкономической деятельностью предприятий

Индикатор – это признак / сигнал/ маркер, который показывает, на каком уровне обучающийся должен освоить результаты обучения и их предъявление должно подтвердить факт освоения предметного содержания данной дисциплины, указанного в табл. 1.3 РПМ-РПД.

Таблица 1

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)	Контрольно-оценочные средства для оценивания достижения результата обучения по дисциплине
1	2	3
ПК-15 -Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности	З-1 - Объяснять основные понятия, категории и методы регулирования ВЭД З-5 - Охарактеризовать порядок и условия заключения договора международной купли-продажи товаров П-1 - Владеть техникой составления договора международной купли-продажи товаров П-2 - Иметь опыт выбора базисных условий поставки товаров (Инкотермс - 2010) У-1 - Анализировать и оценивать перспективы организации и развития	Домашняя работа Зачет Контрольная работа Лекции Практические/семинарские занятия Собеседование/устный опрос

	<p>внешнеэкономической деятельности</p> <p>У-5 - Представлять материал для переговоров и заключения внешнеторгового контракта; ориентироваться в положениях международных конвенций и соглашений, регулирующих внешнеэкономическую деятельность</p> <p>У-6 - Составлять информационную карту потенциальных партнеров и осуществлять выбор иностранного партнера</p>	
--	---	--

3. ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ В БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЕ (ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА БРС)

3.1. Процедуры текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

1. Лекции: коэффициент значимости совокупных результатов лекционных занятий – 0.7		
Текущая аттестация на лекциях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>домашняя работа</i>	6,14	50
<i>опросы по темам занятий</i>	6,16	50
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лекциям – 0.4		
Промежуточная аттестация по лекциям – зачет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лекциям – 0.6		
2. Практические/семинарские занятия: коэффициент значимости совокупных результатов практических/семинарских занятий – 0.3		
Текущая аттестация на практических/семинарских занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>контрольная работа</i>	6,17	100
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по практическим/семинарским занятиям – 1		
Промежуточная аттестация по практическим/семинарским занятиям – нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по практическим/семинарским занятиям – не предусмотрено		
3. Лабораторные занятия: коэффициент значимости совокупных результатов лабораторных занятий – не предусмотрено		

Текущая аттестация на лабораторных занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лабораторным занятиям -не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по лабораторным занятиям –нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
4. Онлайн-занятия: коэффициент значимости совокупных результатов онлайн-занятий –не предусмотрено		
Текущая аттестация на онлайн-занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по онлайн-занятиям -не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по онлайн-занятиям –нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по онлайн-занятиям – не предусмотрено		

3.2. Процедуры текущей и промежуточной аттестации курсовой работы/проекта

Текущая аттестация выполнения курсовой работы/проекта	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент текущей аттестации выполнения курсовой работы/проекта– не предусмотрено		
Весовой коэффициент промежуточной аттестации выполнения курсовой работы/проекта– защиты – не предусмотрено		

4. КРИТЕРИИ И УРОВНИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

4.1. В рамках БРС применяются утвержденные на кафедре/институте критерии (признаки) оценивания достижений студентов по дисциплине модуля (табл. 4) в рамках контрольно-оценочных мероприятий на соответствие указанным в табл.1 результатам обучения (индикаторам).

Таблица 4

Критерии оценивания учебных достижений обучающихся

Результаты обучения	Критерии оценивания учебных достижений, обучающихся на соответствие результатам обучения/индикаторам
Знания	Студент демонстрирует знания и понимание в области изучения на уровне указанных индикаторов и необходимые для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Умения	Студент может применять свои знания и понимание в контекстах, представленных в оценочных заданиях, демонстрирует освоение умений на уровне указанных индикаторов и необходимых для

	продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Опыт /владение	Студент демонстрирует опыт в области изучения на уровне указанных индикаторов.
Другие результаты	Студент демонстрирует ответственность в освоении результатов обучения на уровне запланированных индикаторов. Студент способен выносить суждения, делать оценки и формулировать выводы в области изучения. Студент может сообщать преподавателю и коллегам своего уровня собственное понимание и умения в области изучения.

4.2 Для оценивания уровня выполнения критериев (уровня достижений обучающихся при проведении контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля) используется универсальная шкала (табл. 5).

Таблица 5

Шкала оценивания достижения результатов обучения (индикаторов) по уровням

Характеристика уровней достижения результатов обучения (индикаторов)				
№ п/п	Содержание уровня выполнения критерия оценивания результатов обучения (выполненное оценочное задание)	Шкала оценивания		
		Традиционная характеристика уровня		Качественная характеристика уровня
1.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты в полном объеме, замечаний нет	Отлично (80-100 баллов)	Зачтено	Высокий (В)
2.	Результаты обучения (индикаторы) в целом достигнуты, имеются замечания, которые не требуют обязательного устранения	Хорошо (60-79 баллов)		Средний (С)
3.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты не в полной мере, есть замечания	Удовлетворительно (40-59 баллов)		Пороговый (П)
4.	Освоение результатов обучения не соответствует индикаторам, имеются существенные ошибки и замечания, требуется доработка	Неудовлетворительно (менее 40 баллов)	Не зачтено	Недостаточный (Н)
5.	Результат обучения не достигнут, задание не выполнено	Недостаточно свидетельств для оценивания		Нет результата

5. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

5.1. Описание аудиторных контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля

5.1.1. Лекции

Самостоятельное изучение теоретического материала по темам/разделам лекций в соответствии с содержанием дисциплины (п. 1.2. РПД)

5.1.2. Практические/семинарские занятия

Примерный перечень тем

1. Развитие внешнеэкономических связей
2. Техника внешнеэкономической деятельности предприятия
3. Международная торговая сделка
4. Структура договора международной купли-продажи товаров
5. Использование посредников при работе на внешнем рынке

Примерные задания

Тема 1. Список вопросов для обсуждения: Тенденции развития и особенности внешнеэкономических связей. Изменение отраслевой структуры производства. Степень открытости экономики стран. Международное разделение труда. Интернационализация. Транснационализация бизнеса. Межкорпорационное разделение труда. Регионализация, интеграция, глобализация. Определение внешнеэкономической деятельности. Участники ВЭД. Классификация внешнеэкономических операций.

Тема 2. Список вопросов для обсуждения: Проведение маркетинговых исследований. Обоснование целесообразности сделки. Определение возможностей проникновения на внешний рынок. Выбор контрагента. Основные показатели фирм, действующих на мировом рынке. Источники информации. Классификация фирм, действующих на мировом рынке. Подготовка к проведению переговоров. Проведение переговоров. Заключение контракта. Исполнение контракта. Анализ результатов сделки.

Тема 3. Список вопросов для обсуждения: Институт международной коммерческой сделки. Источники права международной коммерческой сделки. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи. Термины, применяемые к договорным отношениям российских предпринимателей с партнерами иностранных государств. Определение договора международной купли-продажи товаров, его признаки. Типовой контракт. Заключение договора международной купли-продажи товаров. Определение, содержание и виды оферты. Способы оформления договора международной купли-продажи товаров.

Тема 4. Список вопросов для обсуждения: Условия контракта. Общие положения (преамбула). Предмет контракта. Определение количества поставляемого товара, качество товара. Способы определения качества товара. Срок и дата поставки. Базисные условия поставки, Инкотермс. Расчет цены контракта. Классификация цен. Условия платежа. Валюта платежа, срок платежа, способ платежа, формы расчетов. Упаковка и маркировка товара. Сдача-приемка товара. Гарантийные обязательства. Права и обязанности сторон по контракту. Рекламации. Способы урегулирования рекламаций. Санкции. Форс-мажор. Содержание форс-мажорной оговорки. Арбитраж. Порядок разрешения споров между сторонами по контракту.

Тема 5. Список вопросов для обсуждения: Целесообразность использования посредников. Виды посредников. Простые посредники (брокеры). Поверенные. Комиссионеры. Договоры консигнации. Торговые агенты. Агентские соглашения. Сбытовые посредники (купцы-дистрибьюторы) и соглашения с ними. Условия работы посредников на рынках. Неисключительное право продажи. Исключительное право продажи (монопольное). Преимущественное право продажи или «право первой руки». Способы вознаграждения

посредников. Определение цен и размеров вознаграждения.

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2. Описание внеаудиторных контрольно-оценочных мероприятий и средств текущего контроля по дисциплине модуля

Разноуровневое (дифференцированное) обучение.

Базовый

5.2.1. Контрольная работа

Примерный перечень тем

1. Управление ВЭД предприятия (решение тестовых заданий)

Примерные задания

1. По каким из нижеперечисленных оснований классифицируется совокупность участников внешнеэкономической деятельности?

- а) виду деятельности;
- б) профилю ВЭД;
- в) составу участников;
- г) характеру совершаемых внешнеторговых операций;
- д) отрасли;
- е) характеру собственности;
- ж) организационно-правовым формам;
- з) принадлежности капитала;
- и) сфере деятельности.

2. Укажите критерии, на основе которых строится классификация участников внешнеэкономической деятельности по профилю деятельности:

- а) обеспечение производства и поставок экспортной продукции на зарубежные рынки;
- б) обеспечение производства и поставок продукции на внутренний рынок;
- в) осуществление прямых или косвенных внешнеторговых операций в рамках ВТД;
- г) порядок распределения доходов;
- д) порядок осуществления расчетов по внешнеторговым операциям;
- е) предоставление посреднических услуг.

3. Укажите участников внешнеэкономической деятельности, относящихся к группе производителей-экспортеров без посредников:

- а) ТПП;
- б) Роспатент;
- в) производственные кооперативы;
- г) отраслевые внешнеэкономические объединения;
- д) уполномоченные банки;
- е) торговые дома;
- ж) производственные объединения;
- з) совместные предприятия;
- и) ассоциации внешнеэкономического сотрудничества;
- к) консорциумы;
- л) холдинги.

4. Участники внешнеэкономической деятельности, обеспечивающие внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей относятся к:
- а) содействующим организациям;
 - б) производителям-экспортерам;
 - в) организациям-посредникам.
5. Укажите участников внешнеэкономической деятельности, относящихся к группе коммерческих организаций:
- а) общественные организации;
 - б) Союзы предпринимателей;
 - в) ЗАО;
 - г) потребительские кооперативы;
 - д) производственные кооперативы;
 - е) товарищество на вере;
 - ж) фонды.
6. В какую группу участников внешнеэкономической деятельности относятся союзы предпринимателей?
- а) производители-экспортеры;
 - б) организации-посредники;
 - в) содействующие организации.
7. Вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработки в данной стране – это:
- а) экспорт;
 - б) импорт;
 - в) реэкспорт;
 - г) реимпорт.
8. Укажите вспомогательные внешнеторговые операции:
- а) страхование грузов;
 - б) арендные операции;
 - в) по международному туризму;
 - г) по международным перевозкам грузов;
 - д) по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления (аудиторские услуги);
 - е) транспортно-экспедиторские;
 - ж) по обмену кинофильмами и телепрограммами;
 - з) по хранению грузов при международной перевозке;
 - и) по международным расчетам.
9. Отметить основные сведения, которые необходимо указать в преамбуле внешнеторгового контракта:
- а) полное юридическое наименование сторон, заключающих договор;
 - б) какие из сторон являются продавцом и покупателем;
 - в) регистрационный номер контракта;
 - г) место и дата подписания контракта;
 - д) вид внешнеторговой сделки;
 - е) базисные условия поставок;
 - ж) количество товара;
 - з) цена и общая сумма контракта;
 - и) способ фиксации цены;

к) арбитраж.

10. Цена, зафиксированная при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится, – это:

- а) скользящая цена;
- б) цена с последующей фиксацией;
- в) нетвердая цена;
- г) цена фактической сделки;
- д) промежуточная цена;
- е) подвижная цена.

11. Если контрактом предусмотрена немедленная поставка товара, это означает обязательство продавца поставить товар:

- а) как можно быстрее;
- б) по мере готовности;
- в) на следующий день после подписания контракта;
- г) в любой день в течение не более двух недель;
- д) в течение трех дней с момента подписания контракта.

12. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:

- а) устно;
- б) письменно;
- в) как письменно, так и устно.

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2.2. Домашняя работа

Примерный перечень тем

1. Управление ВЭД предприятия

Примерные задания

1. В каком случае предприятию выгодно в качестве способа проникновения на внешний рынок использовать производство на месте?

2. Верно ли, если в контракте указано: «количество – 40 ведер картофеля»? Почему?

3. Если экономическая эффективность внешнеторговой сделки > экономической эффективности сделки на внутреннем рынке, будет ли выгоден экспорт?

4. Можно ли заключить договор международной купли-продажи российскому предприятию с испанским, если оба расположены в Бразилии?

5. Относится ли к форс-мажору банкротство импортера?

6. Перечислите участников ВЭД на макроуровне.

7. По отношению к международному товарообороту инжиниринг относится к основному или обеспечивающему виду внешнеэкономических операций?

8. Способствует ли минимизация культурных различий достижению положительного эффекта на переговорах? Почему?

9. Что такое твердая оферта?

10. Что означает пункт «Рекламации» в условиях контракта?

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2.3. Собеседование/устный опрос

Примерный перечень тем

1. Опросы проводятся после изучения соответствующей темы, тематика соответствует темам лекций

Примерные задания

1. В чем заключается сущность внешнеэкономической деятельности, ее функции, цели, отличия от внешнеэкономических связей, внешнеторговой деятельности?

2. Охарактеризуйте взаимосвязи внешнеэкономического потенциала страны и ресурсов мировой экономики, внешнеэкономического комплекса страны и международного разделения труда.

3. Каковы основные различия в характере коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках?

4. Что является объектом международных коммерческих операций?

5. В чем сущность Конвенции ООН о договорах купли-продажи?

6. В чем различие между основными и обеспечивающими международными коммерческими операциями и сделками?

7. В чем особенности осуществления коммерческих операций по реализации международного научно-технического и производственного сотрудничества?

8. По каким параметрам осуществляется выбор потенциального иностранного партнера?

9. Какие информационные источники изучаются при выборе иностранного партнера предприятием – участником ВЭД?

10. Какие функции выполняют переговоры в процессе осуществления внешнеэкономических операций?

LMS-платформа – не предусмотрена

5.3. Описание контрольно-оценочных мероприятий промежуточного контроля по дисциплине модуля

5.3.1. Зачет

Список примерных вопросов

1. Понятие ВЭД

2. Участники ВЭД.

3. Классификация внешнеэкономических операций

4. Техника ВЭД предприятия: проведение маркетинговых исследований

5. Техника ВЭД предприятия: выбор контрагента и проведение переговоров

6. Техника ВЭД предприятия: заключение и исполнение контракта

7. Международная торговая сделка, основные понятия, Венская конвенция

8. Заключение договора международной купли-продажи. Виды оферты

9. Структура договора международной купли-продажи товаров

10. Определение количества и качества в структуре договора международной купли-продажи

11. Базисные условия поставки Инкотермс

12. Определение цены контракта. Виды скидок

13. Условия платежа в договоре международной купли-продажи

14. Рекламации и санкции в договоре международной купли-продажи

15. Коммерческие (товарные) внешнеторговые документы

- 16. Транспортные внешнеторговые документы
- 17. Страховые и таможенные внешнеторговые документы
- 18. Посредники – понятие и целесообразность их привлечения
- LMS-платформа – не предусмотрена

5.4 Содержание контрольно-оценочных мероприятий по направлениям воспитательной деятельности

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения	Контрольно-оценочные мероприятия
Профессиональное воспитание	целенаправленная работа с информацией для использования в практических целях	Технология самостоятельной работы	ПК-15	У-5	Домашняя работа Зачет Контрольная работа